

AI 赋能药企营销突破

付小东

课程背景：

AI 时代的管理革命：技术驱动与价值跃迁

随着 DEEPSEEK 等人工智能工具的广泛应用，公众对 AI 技术的认知已迈入全新阶段。在第四次工业革命浪潮下——以数字化、智能化、网络化为核心特征的时代中，AI 技术正成为重塑全球产业格局的核心引擎。学习 AI 技术及相关课程不仅是时代刚需，更是个人与组织抢占竞争高地的战略选择。

为何此时是 AI 学习的关键窗口？

- 1. 技术爆发：从理论到应用的跨越**
机器学习与深度学习技术的突破性进展，显著提升了 AI 的泛化能力与场景适应性。如今，AI 已渗透至金融、医疗、制造等全领域，其与自动化技术的结合将引发行业颠覆性变革。掌握 AI 技能，是未来人才应对职业重构的核心竞争力。
- 2. 转型浪潮：管理者的 AI 赋能使命**
企业数字化转型已从“可选项”变为“必选项”。作为组织变革的引领者，管理者亟需深度理解 AI 工具的逻辑与应用边界，通过技术杠杆实现效率跃迁、决策优化与团队赋能。AI 不仅是工具，更是驱动战略落地的核心动能。

AI 赋能管理的核心价值矩阵

- **自我管理升级**：借助 AI 工具优化时间规划、任务优先级与个人效能体系。
- **任务执行提效**：通过 DEEPSEEK 实现复杂任务的智能拆解，释放管理者精力聚焦战略决策。
- **数据驱动决策**：基于 AI 预测模型与实时数据分析，构建精准化、前瞻性决策框架。
- **业务创新孵化**：利用 AI 挖掘潜在需求，加速产品迭代与商业模式创新。
- **流程自动化重构**：标准化流程的 AI 接管，降低人为误差并释放组织生产力。
- **团队协同智能化**：智能会议管理、沟通话术生成与任务追踪系统，提升协作流畅度。
- **人才管理科学化**：AI 辅助招聘画像、个性化培训方案与绩效动态评估，打造高适配人才梯队。

A | 药企前台赋能机会点

		前台							
部门		市场和销售部		市场准入部		医学部		战略规划与运营管理部	
生成式AI 赋能机会点	调研问卷, 访谈笔录自动生成	自动识别学术会议流程漏洞和风险	结合文件分析, 提供定价决策支持	经销商政策生成	医学信息收集汇总和重识别	患教内容生成	调研问卷, 访谈笔录自动生成	销售有效性分析报告自动化生成	
	政策汇总, 提炼关键词, 获取洞察	个性化内容主动推送给客户	制定合理的医保、国谈报价策略	产品流向数据分析和生成报告	文献荟萃分析摘要生成	真实世界研究报告自动生成	BP模板和报告生成	CRM拜访记录总结与自动分析	
	更精准客户细分(医生、患者)	医生问题自动解答	招标文件自动生成	经销商返利报告生成	自动化撰写医学策略报告	药物警戒风险发现和评估	运营SOP辅助撰写	自动化与客户沟通和交互	
	发现未来销售趋势和销售预测	自动生成销售计划	带量采购政策研究(不同版本对比)	创新支付各合作方合同自动化生成	药物知识图谱建设	识别医学会议流程风险	奖金激励机制自动化设计	销售培训内容自动设计	
	自动化生成年度市场活动计划	销售代表以对话方式输入拜访信息	带量采购应标文件自动生成	PAP合同自动生成	生成学术会议有效性报告	药物警戒报告自动化生成			
	自动生成个性化创意营销文案, 内容	检查识别CRM拜访数据异常值	经销商信息审核及预警	提供内容以支持PAP工作人员与患者互动	MSL沟通内容自动化生成	医学合规风险识别与预警			
	自动生成学术会议有效性分析报告	支持业务分析, 洞察, 自动生成业务分析报告	经销商合同文本自动生成	大客户(KA)拜访记录自动化生成	MSL培训内容自动化生成				
资料来源: 安永内部分析			经销商合同关键字识别和风险预警					举例, 非穷尽	

A | 药企后台赋能机会点 (营销中后台)

		中后台				
部门		IT部	财务部	人力资源部	法务部/合规部/ESG	公共关系和传播部
生成式AI 赋能机会点	为IT客服自动生成回答	实时把控、预警财务交易	筛选应聘候选人	合同文本自动化生成	品牌宣传和提示物生成	
	IT战略规划文本自动生成	自主拟定、修订迭代财务报告	自动总结面试反馈	合同审查、识别和修改	媒体采访稿自动化生成	
	IT实施项目代码生成	审阅财务报告, 抓取业务洞察	入职合同自动生成	诉讼调解协议书自动生成	舆情识别; 公关文自动生成	
	生成内容, 促进数字化生态圈合作	生成合同, 处理账目等	生成培训和考试内容	支持法务/合规与员工互动	主持、采访通稿自动生成	
	发现数字化趋势和机会	解答财务常见问题	提供个性培训方案和材料	各类合规风险预警		
资料来源: 安永内部分析			支持数字人培训	合规监控报告等文档自动化生成		
			分析员工表现, 绩效评估	合规知识库, 条款查询		
			绩效评估模板和报告自动生成	合规政策文件识别关键词		
				尽职调查标准自动生成		
				尽职调查报告自动生成		
					举例, 非穷尽	

课程收益：

- 了解 AI 的基本概念、发展历程及核心功能。
- 熟悉主流 AI 工具及其在药企中的应用场景。
- 通过实操演示，掌握 AI 工具如何提升日常工作效率。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：医药公司各部门人员

课程特色：

- 理论与实践结合：通过实操演示，帮助学员快速掌握 AI 工具的使用方法。
- 行业针对性：结合药企的实际场景，提供具有针对性的案例与解决方案。
- 互动性强：通过讨论与答疑，激发学员思考与参与。

课程大纲

第一讲：AI 认知重塑，数字化时下的挑战与机遇

一、AI 未来已来：我们对未来的想象都过于保守

二、AI 时代下管理者面临的挑战与机遇

1. AI 将加速信息的对称，增加管理的难度
2. 当你的下属会用 AI，你要做一个更善于使用 AI 的管理者
3. 借助 AI 工具，让它成为你的第二大脑，而不是变得更“笨”

三、AI 价值的全面输出弥补管理短板的最佳方法

1. 多-信息量大到可以涵盖前人的所有智慧
2. 快-当你冥思苦想之际它已经给出你答案
3. 好-DEEPSEEK 的答案将更加优化于人脑
4. 省-大大节省时间消耗提升组织工作效率
5. 优-持续深入不厌其烦的将各类工作优化

四、对 AI 的错误性看法

第二讲：AI 工具掌握，工欲善其事必先利其器

一、AI 工具框及其操作说明

1. AI 工具框：DEEPSEEK、KIMI、豆包、文心一言、通义千问、智谱清言、CHATGPT
2. DEEPSEEK：复杂任务攻坚的深度思考者
3. KIMI：长文本海量信息处理者
4. 豆包：驱动娱乐内容革新的互动者

5. 智谱清言：功能健全的集大成者
6. 文心一言：中文语义深度突破者
7. 通义千问：企业级云端服务转型者
8. CHATGPT：广泛多元场景应对者

二、各大 AI 工具的优劣势对比分析及选择

1. 基于具体的任务类型
2. 没有最好只有最合适
3. 频繁更换反而不太好

三、用 AI 的核心，AI Prompt 的编写

1. 提示词越准确，答案越精准
2. 提示词编写的简洁公式

案例：AI 管理提示词的编写

四、善用追问与验证，把 AI 工具逼疯

1. 连环夺命追，打破沙锅问到底，5WHY 分析
2. 优化答案，及时提炼与总结出核心的要点，让 AI 说人话
2. 信息验证，用 AI 分析 AI，提高分辨力

五、常用办公的助力和加速

1. 归纳提炼——对各种材料
2. 深度分析——各种维度和格式的分析
3. 创新创意——新观点新角度
4. 设计生成——生成各种成果
5. 学术资料整理总结

第三讲：AI 赋能药企高层管理者

一、AI 赋能市场环境和消费趋势分析

1. 如何用 DS 做市场 PEST 分析
2. 用 DS 做消费趋势洞察和消费者历程分析

二、DS 赋能助力营销决策分析

1. 如何用 DS 做 SWOT 分析和竞争分析
2. 用 AI 工具给出市场机会点建议
3. 如何用 DS 给经营决策做辅助评论
4. 用 DS 给出产品定位和宣传卖点的评论和建议

三、DS 赋能管理者的日常工作

1. 帮助处理写作、材料、演讲稿
2. AI 理清工作任务目标
2. AI 分析任务的重难点
3. AI 提出解决问题策略

第四讲：AI 在营销推广中的应用

一、DS 赋能客户管理

1. 调研完善客户机构信息
2. 如何用 AI 调研完善客户个人信息
3. 如何用 AI 给出决策链攻关建议
4. 与 AI 对客户性格和心理动机做讨论

- 5、提升与客户关系的行动建议
- 6、如保用 A I 对客户级别给出不同信息传递建议

二、D S 工具对销售拜访的赋能（由于给高层赋能，内容简略）

- 1、助力竞争分析与销售策略
 - ✓ 调研竞争产品与我司产品在渠道的走势
 - ✓ 用 A I 对在该渠道的行动策略进行建议
 - ✓ 用 A I 分析我司产品进入该渠道后的营销方案进行建议
- 2、A I 助力客户拜访（简略）
 - ✓ 如何用 A I 预测规划拜访客户行程
 - ✓ 如何用 A I 做拜访对话演练
 - ✓ 如何用 A I 做拜访前准备水平评估
 - ✓ 如何用 A I 预判某客户对我司产品合作的态度
- 3、助力客户拜访话术和信息传递（略）

三、D S 赋能推广宣传（由于给高层赋能，内容简略）

- A I 助力宣传文案写作的“画睛五笔”
 - A I 助力宣传文案写作的“凌波五步”
- 演练：用 A I 生成一段降糖药机制文案并修正错误
- 私域文案生成框架：标题优化→证据嵌入→CTA 设计
- 场景实战：
 - ✓ 社群图文：从文献摘要到患者易懂的科普短文
 - ✓ 小组任务：用 AI 生成某肿瘤药的患教长图文并互评

第五讲：AI 赋能药企营销中后台

一、A I 在 H R 部门的对话和应用

1. D S 如何助力人员招聘
2. D S 赋能员工培育管理
 - 输入岗位的 ASK 标准
 - 匹配培育辅导的内容
 - 检验赋能的成效如何

案例：具体岗位的培育辅导计划

3. D S 赋能员工激励政策管理
 - 激励的核心问题明确
 - 挖掘激励的方式
 - 筛选出匹配的激励内容

案例：基于 GRAPE 模型的非物质激励方式思考

二、D S 赋能数据分析

1. 给 AI 喂信息
2. 明确输出数据结果
3. 提出未来运用建议

三、D S 赋能商采部门

- 1、用 D S 帮助生成谈判准备清单
- 2、用 D S 生成具体谈判技巧
- 3、用 D S 助力谈判演练对练

四、A I 对日常行程/会议的安排

